

С.Н. Гришутина, соискатель<sup>1</sup>  
г. Белгород

## К ПРОБЛЕМЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена вопросам определения и оценки эффективности развития предприятия. Уточнено понятие «эффективное развитие» и проведено его сравнение с понятием «устойчивое развитие». Сделан вывод о том, что эффективное развитие должно обеспечивать, как минимум, соответствие нового качественного состояния организации запланированному. Представлено обоснование того, что существующие методы оценки будут полнее отражать направленность и уровень развития, если использовать параметры удовлетворенности потребителей. Предложены несколько вариантов адаптированных методик, использующих при оценке эффективности развития уровня удовлетворенности.

**Ключевые слова:** развитие, эффективность, эффективное развитие предприятия, методы оценки эффективности развития предприятия.

В настоящее время существует множество разработок по проблемам развития организаций. Особенно много публикаций по вопросам устойчивого развития. Однако вопросы устойчивости, как правило, исследуются совместно с проблемами избегания банкротства и конкурентоспособности, т.е. необходимость в обеспечении устойчивости возникает, когда предприятие предвидит кризис, появляются первые его признаки. Вместе с тем на практике необходимость эффективного развития стоит перед хозяйствующими субъектами постоянно. Кроме того, предприятие – это динамическая система, потому не вполне корректно, на наш взгляд, применять статический термин «устойчивость» не только к предприятию как к системе, склонной к изменению (как реакции на изменение внешней среды), но и к са-

мому процессу развития, являющемуся динамическим априори. Иными словами, нельзя говорить о тождественности понятий «эффективное развитие» и «устойчивое развитие», а необходимо исследовать вопросы эффективного развития предприятия в области (диапазоне) устойчивости. Считаем также, что проблема оценки эффективности развития предприятий требует уточнения в условиях индивидуализации спроса.

Развитие экономики страны связано с развитием таких экономических подсистем, как предприятия, корпорации, отрасли. В свою очередь развитие предприятий связывается с развитием всех его подразделений, а также с развитием его рынков как потребляющих, так и поставляющих ресурсы. Предприятие является управляемой сложной нелинейной динамической экономической системой. Его можно рассматривать и как структурированную экономическую систему, обладающую целью последовательного и динамичного развития, направленную на достижение синер-

<sup>1</sup> Гришутина Светлана Николаевна – соискатель кафедры маркетинга Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова; e-mail: diplomniki@bk.ru.

гетического эффекта, стремящуюся к стабильности и построенную на основе сознательной координации.

Развитие предприятия – это, с точки зрения А.Н. Петрова, «такое изменение ресурсов предприятия, при котором хозяйственные связи увеличиваются не за счет числа самих элементов, а за счет изменения их качественных признаков и соотношений» [4]. Однако нам ближе определение, данное в советской энциклопедии, где термин «развитие» связывается с необратимым, направленным, закономерным изменением, в результате чего происходит переход состава или структуры объекта в новое качественное состояние. Только одновременное наличие всех трёх указанных свойств выделяет процессы развития среди других изменений.

Анализ предпосылок развития предприятий в современных условиях позволил сделать вывод, что они могут быть поделены на три группы (рис. 1) в соответствии с принадлежностью к той среде, из которой они происходят.

*Во-первых*, одной из важнейших предпосылок развития предприятий является развитие экономики страны и региона.

*Во-вторых*, в настоящее время предпосылкой развития предприятий становится то, что компании превратились фактически в товар, а значит, для собственников только рост их стоимости дает представление об эффективности функционирования и развития.

*В-третьих*, важной предпосылкой развития предприятий является то, что их место в структуре экономических отношений изменилось. Существенные изменения произошли в системе взаимоотношений «предприятие-клиент». Они стали больше ориентированными в сторону индивидуализации запросов. Иными словами, отношения, выстраиваемые ранее по одной группе критериев (прежде всего потребительских: качество, цена, удобство и т.п.), эволюционировали в три группы критериев, связывающих не только требования к потребительским качествам товара,

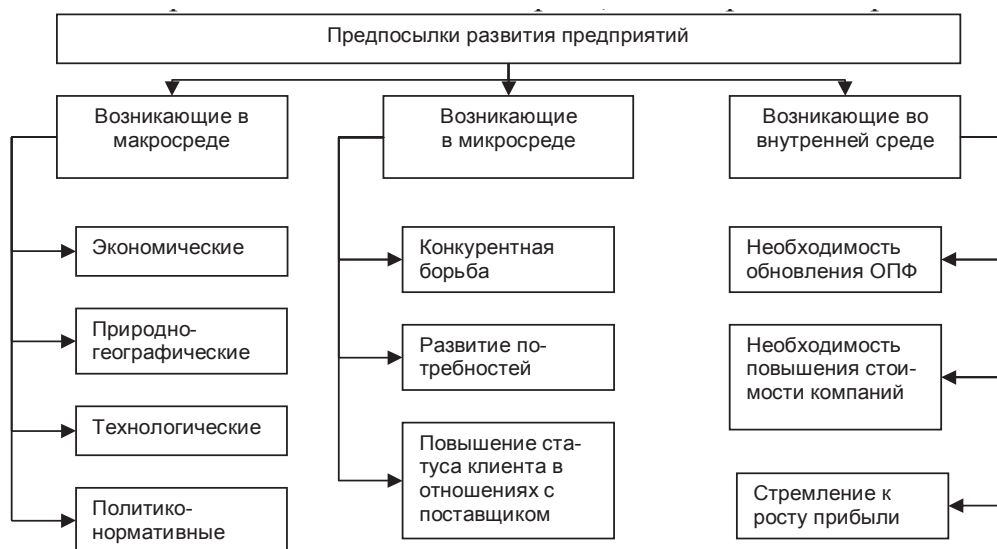


Рис. 1. Предпосылки развития предприятий в современной экономике

но и к сервису, и обслуживанию этого товара.

*В-четвертых*, предпосылкой развития предприятий служит то, что имеются благоприятствующие этому обстоятельства на национальном уровне. Это, в частности, большая территория РФ с сохранившимися невозобновляемыми природными ресурсами и естественными экосистемами, человеческий потенциал и экономические ресурсы.

*В-пятых*, предпосылкой существования проблемы обеспечения эффективного развития является конкурентная борьба.

*В-шестых*, в настоящее время перед промышленными предприятиями остро стоит проблема обновления основных фондов, чтобы избежать сокращения производственной мощности. Реструктуризация и реформирование промышленности идут крайне медленно и являются источниками неэффективного развития предприятий.

*В-седьмых*, предпосылкой к развитию является не только количественное, но и качественное изменение потребностей клиентов. Рост потребностей совместно со стремлением предприятий уйти от прямой конкуренции влечет за собой желание предприятий дифференцировать свою продукцию, часто при этом диверсифицируя производство.

*В-восьмых*, часто появление условий для развития предприятия связано с введением протекционистской политики или установлением льготного режима налогообложения.

*В-девятых*, развитие предприятий продиктовано обычной целевой ориентацией на достижение высоких показателей прибыли и конкурентных позиций.

*В-десятых*, естественная тенденция к развитию появляется у предприятия при выходе отрасли на новый уровень технологического развития.

Таким образом, развитие предприятий – это процесс, необходимый и продиктованный существующими условиями макро-, микросреды и внутренней среды предприятий, которые определяют закономерности и факторы эффективности данного процесса.

Эффективность развития определяется способностью предприятия противостоять угрозам внешней среды. Однако нам представляется, что большое значение в этом случае имеет использование возникающих на рынке возможностей, а также развитие собственного потенциала. Важнейшим фактором эффективного развития промышленного предприятия является, на наш взгляд, удовлетворенность потребителей, так как именно она служит надежным измерителем будущих объемов продаж.

С целью уточнения категории «эффективное развитие» проведено ее сравнение с понятием «устойчивость развития». Мы понимаем под устойчивым функционированием предприятия его способность сохранять объемы реализации продукции (работ, услуг) длительный период времени при различных изменениях потребительского спроса на рынке производителей. Но современные предприятия нацелены не только на поддержание целевых показателей (заданных объемов сбыта, прибыли, доли рынка и пр.), но и на увеличение рыночной капитализации как основного фактора обеспечения конкурентоспособности, а также на рост ряда других показателей, что говорит о стремлении к развитию. Поэтому в отношении предприятия необходимо говорить об эффективном развитии.

На наш взгляд, эффективное развитие предприятия раскрывается через такие характеристики, как эффективное использование ресурсов; обеспечение долгосрочной эффективности операционной системы, рассчитываемой как

соотношение результатов и затрат, обеспечивающее наиболее благоприятные условия хозяйствования; устойчивость положительных темпов роста; соответствие запланированных (в диапазоне устойчивости) показателей деятельности предприятия фактическим результатам; эффективное взаимодействие трех элементов: природа – человек – общество; способность предприятия противостоять угрозам внешней среды и использовать возникающие на рынке возможности, а также развивать собственный потенциал.

Эффективное развитие должно обеспечивать как минимум соответствие нового качественного состояния запланированному. Таким образом, основной вопрос оценки эффективности развития предприятия сводится к нахождению показателей, по которым будет происходить сравнение. При этом для объективных оценок эффективного развития недостаточно использовать обычные экономические показатели.

Анализ различных подходов к исследуемой проблеме позволил выявить несколько методик оценки эффективности развития:

1. Методика оценки эффективности развития промышленного предприятия по динамике его конкурентоспособности [8], в которой предлагается считать конкурентоспособность предприятия интегральным показателем конкурентоспособности товара и конкурентного потенциала:

$$K = \lambda K_T + (1 - \lambda) K_P, \quad (1)$$

где  $K_T$  – интегральный показатель конкурентоспособности товара;

$K_P$  – интегральный показатель конкурентного потенциала предприятия;

$\lambda$  – коэффициент предпочтения значимости фактора.

Причем чем ближе значение  $K$  к единице, тем выше конкурентоспособ-

ность предприятия. По мнению автора данной модели, конкурентоспособность предприятия зависит в существенной степени от того, на каком этапе жизненного цикла находится предприятие и его товары. Как отмечается в [8], по мере развития предприятия значимость конкурентоспособности его товара возрастает (следовательно, растет и  $\lambda$ ), а конкурентного потенциала снижается. Поэтому Х. Фасхиев разработал вспомогательную таблицу для определения конкурентоспособности предприятия по мере его развития, в которой обозначены коэффициенты значимости составляющих конкурентоспособности предприятия на разных стадиях жизненного цикла. Иными словами, согласно данной модели, эффективно развивается предприятие, которое имеет сравнительно более высокую конкурентоспособность на рынке на каждом этапе своего жизненного цикла.

2. Методика оценки эффективности развития предприятия, основанная на оценке отклонений фактических параметров от заданных. В данной методике задаются целевые и допустимые траектории развития системы (предприятия). Причем критерием эффективности являются потери в производственной системе. Основой для оценки типа развития предприятия могут служить граничные точки и это позволяет классифицировать режимы работы следующим образом: 1) режим полной дестабилизации системы; 2) аварийный режим функционирования системы; 3) нормальный режим функционирования; 4) режим повышенной интенсивности или режим благоприятных условий. Функционирование предприятий в нормальном и идеальном режиме не требует вмешательства в ход производственного процесса. Аварийный режим характеризуется воздействием дестабилизирующих факторов внешней среды, приводящих к потере

устойчивости предприятия и срыву производственной программы [6].

3. Методы оценки эффективности развития предприятия, основанные на оценке финансовой устойчивости, разработаны в трудах таких авторов, как А.Д. Шеремет, В.В. Ковалев и др. В частности, в [2] отмечается, что финансовая устойчивость организации – комплексная категория, для ее анализа используются разные методики оценки: по обеспеченности запасов источниками финансирования; по соотношению собственного и заемного капитала; по соотношению финансовых и нефинансовых активов; по запасу финансовой прочности; по набору финансовых коэффициентов.

4. Методика оценки эффективности развития на основе *нормативной модели эффективности использования основных производственных факторов хозяйственной системы*. Методика предложена А.М. Платоновым, С.Ю. Плешковым [5] и предполагает проверку выполнения нормативных неравенств по ряду параметров. Иными словами, если все неравенства выполнены, значит, предприятие развивается в рассматриваемый период эффективно. Однако представляется, что предложенная динамическая модель охватывает недостаточный перечень параметров, характеризующих эффективность развития. Кроме того, многие нормативные неравенства часто дублируются. Вместе с тем сам подход к выбору критериев отнесения развития к эффективному или неэффективному можно использовать для дальнейших разработок.

5. Методика оценки эффективности развития *по коэффициенту полезного действия*. Производственная система подвержена действию закона сохранения энергии и может иметь свой относительный комплексный показатель – коэффициент полезного действия ( $KPD_{и}$ ), включающий  $KPD_{тп}$  технологических про-

цессов по использованию материалов –  $KPD_{м}$  и энергии –  $KPD_{э}$ , а также  $KPD_{тр}$  трудовых ресурсов.  $KPD_{м}$  определяется отношением чистого веса товаров к общему расходу используемых материалов (без учета комплектующих изделий и полуфабрикатов со стороны).  $KPD_{э}$  можно определить делением полезной энергии к общему потреблению энергии. При этом можно определять  $KPD_{э}$  по различным видам энергии отдельно. Коэффициент полезного действия технологии можно определить следующим образом:  $KPD_{т} = KPD_{м} \cdot KPD_{э}$ . Тогда интегральный коэффициент полезного действия составит:  $KPD_{и} = KPD_{т} \cdot KPD_{тр}$ . При этом  $KPD_{тр}$  определяется как отношение годовой трудоемкости изготавливаемой продукции  $T$  к номинальному фонду работающих  $\Phi$ , то есть  $KPD_{тр} = T / \Phi$  [1]. На наш взгляд, положительная динамика коэффициента полезного действия будет отражать эффективность развития предприятия.

Рассмотренные методы могут использоваться при оценке эффективности развития, однако, на наш взгляд, оцениваемые в них показатели будут полнее отражать направленность и уровень развития, если будут использоваться параметры удовлетворенности потребителей. Связано это с тем, что в настоящих условиях меняется «пирамида» ценностей производителя. Если раньше клиент получал представление о предприятии на основании его продукта, то теперь он строит свое отношение к предприятию в целом – как к партнеру, с которым он взаимодействует по разным каналам (особенно если это отношения в сфере B2B).

С экономической точки зрения, удовлетворенность потребителя приводит к следующим результатам:

- клиент становится менее чувствителен к цене, следовательно, на продукт можно устанавливать

более высокую цену без риска потери существенной части оборота (плата за надежность);

- стоимость продажи продуктов существующим клиентам ниже, чем потенциальным (нет необходимости расходовать средства на привлечение). Как результат – рентабельность может быть выше, даже если цена ниже, чем у конкурента;
- клиенту можно предлагать ряд дополнительных услуг, тем самым, увеличивая оборот компании.

Поэтому далее предлагаются несколько вариантов адаптированных методик, использующих оценку уровня удовлетворенности:

1. Методика определения эффективности развития может быть основана на адаптации предложенной Ю. Лоскутовым методики оценки экономической устойчивости [3]. В этом случае эффективность развития предприятия будет определяться на основе *коэффициента эффективности развития*:

$$K_{\text{Э}} = \sqrt[6]{K_1^{\text{ТР}} K_2^{\text{ОП}} K_3^{\text{РП}} K_4^{\text{ФУ}} K_5^{\text{ДА}} K_6^{\text{УР}} K_7^{\text{РУ}}}, \quad (2)$$

где  $K_1^{\text{ТР}}$  – коэффициент уровня технического развития;

$K_2^{\text{ОП}}$  – коэффициент уровня организации производства;

$K_3^{\text{РП}}$  – коэффициент уровня развития персонала;

$K_4^{\text{ФУ}}$  – коэффициент финансовой устойчивости;

$K_5^{\text{ДА}}$  – коэффициент уровня деловой активности;

$K_6^{\text{УР}}$  – коэффициент уровня рентабельности;

$K_7^{\text{РУ}}$  – коэффициент роста удовлетворенности.

2. Как отмечает В. Родионов, эффективность развития любых сложных нелинейных динамических систем определяется *амплитудой колебаний результирующих показателей* элементов системы [7]. Иными словами, адаптируя данную методику к уровню развития предприятия, можно говорить о том, что амплитуда колебаний выручки основных товарных групп, входящих в ассортимент предприятия, будет символизировать эффективность развития. Оценивая данные показатели внутри каждой группы потребителей, можно задействовать фактор лояльности. При этом амплитуду колебаний можно измерить двумя способами:

на основе расчета среднеквадратического отклонения по показателю выручки, приходящейся на единицу товара. При этом подходе дифференциация отклонений становится более наглядной:

$$A = \sqrt{\frac{\sum (x_i - x_{\text{ср}})^2}{N}}, \quad (3)$$

где  $x_i$  – годовое значение выручки, приходящейся на единицу товара в  $i$ -ой товарной группе;

$x_{\text{ср}}$  – годовое значение выручки, приходящейся на единицу товара по ассортименту в целом;

$N$  – количество товарных групп в ассортименте предприятия.

на основе расчета относительного (в процентах) отклонения от среднего значения. При этом варианте расчета не теряется знак «плюс» или «минус» при возведении отклонений в квадрат:

$$A = \frac{\sum \left| \left( \frac{x_i}{x_{\text{ср}}} - 1 \right) \cdot 100 \right|}{N} \cdot (4)$$

Нормальной, по мнению В. Родионова, является амплитуда 20 %, следовательно, если она становится выше,

то можно говорить о неэффективном развитии предприятия. Причем уровень колебаний 45-50 % свидетельствует о том, что полученные экономические выгоды полностью гасятся возникающими проблемами управляемости.

Апробирование различных методик в условиях конкретного промышленного производства поможет выбрать оптимальную методику, уточнить в ней перечень используемых параметров и критерии оценки эффективности развития предприятия.

Таким образом, можно констатировать, что «эффективность развития» необходимо рассматривать как самостоятельную экономическую категорию, а складывающиеся условия внешней среды необходимо учитывать при оценке эффективности развития предприятий. При этом одним из основных факторов эффективности развития является положительная динамика лояльности потребителей.

### **Список использованных источников**

1. Жариков В.В., Белова С.Е., Туркин В.Г., Попова Е.Б., Жариков Р.В., Дмитриева Е.И. Теория и методология эффективного развития промышленных предприятий в конкурентных условиях: монография. М.: Машиностроение-1, 2002. 96 с.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / О.Б. Бендерская, А.В. Черных, М.В. Шевченко. Белгород: БГТУ им. В.Г. Шухова, 2005. 384 с.
3. Лоскутов Р.Ю. Резервы повышения экономической устойчивости промышленного предприятия. Автореферат диссертации на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. Саратов, 1998.
4. Петров А.Н. Методология выработки стратегии развития предприятия. СПб., 1992. 128с.
5. Платонов А.М., Плешков С.Ю. Обеспечение экономической устойчивости строительного предприятия на основе динамической модели // Вестник УГТУ–УПИ. Серия экономика и управление. 2008. № 1. С. 69 – 74.
6. Платонов А.М, Плешков С.Ю. Современные методы оценки и управления устойчивостью и эффективностью работы строительного предприятия // Вестник УГТУ–УПИ. Серия экономика и управление. 2007. № 6. С. 35–39.
7. Родионов В. Моделирование устойчивости динамики развития социально-экономических систем глобальной экономики // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 10. С. 81–85.
8. Фасхиев Х. Модель управления конкурентоспособностью предприятия // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 2. С. 69 – 80.